

PELATIHAN PENGEMASAN, LABELLING, DAN BUSINESS PLAN PRODUK KOMPOS PADAT DI DUSUN BRAU, KECAMATAN BUMIAJI, KOTA BATU

Amalia Putri Purnamasari¹, Sari Edi Cahyaningrum², Amaria³, Dina Kartika Maharani⁴, Andika Pramudya Wardana⁵, Indah Ardiningsih⁶

^{1,3,4,5}Program Studi S1 Kimia Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam

²Program Studi S2 Kimia Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam
Universitas Negeri Surabaya

¹Email : amaliapurnamasari@unesa.ac.id

Abstract

One of the dairy farming communities is located in Dusun Brau, Bumiaji District, Batu City. Alongside the increasing production of milk, the amount of livestock waste generated has also risen. Through a community service initiative conducted in 2023, members of the Margo Makmur Mandiri Cooperative, representing the people of Dusun Brau, successfully processed cattle farm waste into solid compost. The 2024 community service program is a continuation of these efforts. The aim of this year's training—focused on packaging, labeling, and business planning for solid compost products—is to enable participants to: (1) Understand the concepts and techniques of packaging, labeling, and business planning that meet quality and safety standards for solid compost products. (2) Apply the knowledge and skills gained during the training to enhance the added value and competitiveness of the solid compost produced by the Margo Makmur Mandiri Cooperative in Brau Village. (3) Practice entrepreneurship by marketing the product on a small scale. Through this community service activity, it is expected that participants will gain improved knowledge and understanding, which they can then apply in promoting and selling the product. The effectiveness of the training is evaluated through response questionnaires completed by the participants.

Keywords: training on packaging, labeling, business planning, solid compost, dusun Brau

Abstrak

Salah satu komunitas peternak sapi perah ada di Dusun Brau, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu. Seiring dengan tingginya produk susu yang dihasilkan, limbah peternakan sapi yang dihasilkan juga tinggi. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan pada tahun 2023, anggota Koperasi Margo Makmur Mandiri sebagai perwakilan masyarakat Dusun Brau, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu telah mampu melakukan pengolahan limbah peternakan sapi menjadi kompos padat. Kegiatan pengabdian masyarakat tahun 2024 ini, merupakan bentuk kegiatan lanjutan. Tujuan dari kegiatan pelatihan pengemasan, labelling, dan business plan produk kompos padat di desa Brau, peserta dapat: (1) memahami konsep dan teknik pengemasan, labelling, dan business plan yang sesuai dengan standar kualitas dan keamanan produk kompos padat, (2) dapat mengaplikasikan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dalam kegiatan pelatihan untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing produk kompos padat yang dihasilkan oleh kelompok koperasi Margo Makmur Mandiri di desa Brau, (3) dapat melakukan praktik wirausaha dengan memasarkan produk dalam skala kecil. Dengan demikian, dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini, diharapkan dapat memberikan peningkatan pengetahuan dan pemahaman untuk selanjutnya dapat diterapkan oleh peserta dalam memasarkan produk. Kegiatan evaluasi hasil pelatihan dilakukan melalui angket respon yang diisi oleh peserta.

Kata Kunci: pelatihan pengemasan, labelling, business plan, kompos padat, dusun Brau

Submitted: 2025-10-06	Revised: 2025-10-19	Accepted: 2025-10-27
-----------------------	---------------------	----------------------

Pendahuluan

Kota Batu adalah sentra produksi susu sapi segar di Jawa Timur. Banyak sekali ditemui peternak sapi perah yang menghasilkan susu sapi segar, salah satu komunitas peternak sapi perah Dusun Brau, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu. Susu sapi yang dihasilkan peternak Dusun Brau disetorkan ke Koperasi Margo Makmur Mandiri, untuk kemudian dijual kepada perusahaan-perusahaan makanan dan minuman di sekitar pulau Jawa. Namun seiring berjalannya waktu, Koperasi Margo Makmur Mandiri berencana melakukan ekspansi usaha dengan memproduksi

produk olahan. Seiring dengan tingginya produk susu yang dihasilkan, limbah peternakan sapi yang dihasilkan juga tinggi.

Hasil konsultasi dan survei awal tim PKM dengan mitra peternak sapi perah serta Kepala Koperasi Margo Makmur Mandiri, secara umum para peternak mempunyai beberapa permasalahan, terutama masalah limbah dan hal ini juga disampaikan oleh warga sekitar peternakan. Pada kegiatan PKM tahun 2023, masyarakat telah mampu melakukan pengolahan limbah peternakan menjadi kompos padat. Kegiatan PKM 2024 ini merupakan keberlanjutan dari PKM tahun sebelumnya. Masyarakat diajak untuk berwirausaha, sehingga pelatihan tentang pengemasan, labelling, dan business plan produk kompos padat ini diberikan. Hal ini sesuai dengan roadmap PKM Prodi S-1 Kimia, yang mana pada tahun kedua merupakan pengembangan produk yang berbasis IPTEK.

Untuk meningkatkan nilai jual produk tentunya produsen harus memperhatikan atribut produk yaitu kemasan dan labeling produk, karena kedua atribut ini terbukti menjadi pertimbangan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian produk (Susetiarsi, 2012). Selain itu, label juga merupakan faktor yang penting dalam menguatkan merek suatu produk dalam persaingan (Sa'diyah, H. 2020). Fungsi kemasan secara mendasar adalah untuk mewadahi dan melindungi produk dari kerusakan. Pemberian label yang terdapat dalam kemasan merupakan sarana penyampai informasi produk kepada konsumen. Hal ini akan memudahkan konsumen dalam mengidentifikasi produk dengan informasi yang terdapat dalam label seperti nama merek, alamat produsen, (Adisasmito, 2008) beserta (Herawati dan Lestyawati, 2017). Untuk memungkinkan suatu usaha dapat membedakan dirinya dan produk yang dimiliki terhadap apa yang dimiliki oleh para pesaingnya, maka merek menjadi peran penting dalam pencitraan dan strategi pemasaran perusahaan (Erlyana, 2018).

Pelatihan business plan produk kompos merupakan salah satu kegiatan yang dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan masyarakat yang akan berwirausaha di bidang pertanian. Pelatihan business plan produk kompos bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang konsep, langkah-langkah, dan komponen-komponen dalam menyusun rencana bisnis yang efektif dan efisien. Pelatihan ini juga membantu peserta untuk menganalisis pasar, menentukan strategi pemasaran, menghitung biaya produksi dan keuntungan, serta mengelola risiko dan hambatan yang mungkin dihadapi. Pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan motivasi, kreativitas, dan inovasi peserta dalam mengembangkan produk kompos yang berkualitas dan berdaya saing.

Pelatihan business plan produk kompos sangat penting bagi masyarakat yang akan berwirausaha karena dapat memberikan bekal dan bimbingan yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan usaha. Pelatihan ini juga dapat membuka peluang kerjasama antara peserta dengan pihak-pihak terkait, seperti pemerintah, lembaga pendidikan, organisasi non-pemerintah, atau mitra bisnis. Dengan demikian, pelatihan ini dapat memberikan kontribusi positif bagi pengembangan ekonomi lokal dan nasional.

Diharapkan dengan adanya pelatihan ini, pemahaman dan keterampilan kelompok Koperasi Margo Makmur Mandiri sebagai perwakilan masyarakat Dusun Brau, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu dalam pengemasan, labelling, dan business plan produk dapat meningkat. Salah satu tujuan dari pelatihan ini selain meningkatkan keterampilan dan pengetahuan peserta tentang cara mengembangkan usaha berbasis kompos. Peserta pelatihan diharapkan dapat menerapkan ilmu yang didapat dalam praktik wirausaha dengan memasarkan produk kompos padat yang berkualitas dan ramah lingkungan dalam skala kecil. Dengan demikian, peserta pelatihan tidak hanya mendapatkan manfaat ekonomi, tetapi juga berkontribusi dalam mengelola sampah organik dan menjaga kelestarian lingkungan.

Selain itu, kegiatan pelatihan ini juga bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan mengenai aspek-aspek teknis dan manajerial dalam mengelola usaha kompos, seperti

cara membuat kompos yang berkualitas, cara mengemas dan memberi label produk kompos yang menarik, dan cara menyusun rencana bisnis yang realistis dan menguntungkan. Diharapkan, dengan mengikuti kegiatan pelatihan ini, para petani dapat meningkatkan pendapatan mereka dari berjualan skala kecil menjadi skala menengah atau besar.

Metode

Metode pendekatan yang ditawarkan dan digunakan dalam pelatihan pengemasan, labelling, dan business plan produk kompos padat di Dusun Brau, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu adalah pendekatan partisipatif. Pendekatan ini meliputi konseptual/teori, penghayatan pengalaman, pemaparan (memadukan konsep dengan lapangan, penyimpulan, dan penerapan) dengan berorientasi pada materi pelatihan, melalui metode diskusi dan workshop. Metode yang digunakan pada proses pendampingan dan pelatihan ini adalah metode pembelajaran orang dewasa. Efektivitas dan optimalisasi proses pendampingan dan pelatihan dalam diskusi dan workshop mendorong dan memfasilitasi proses sharing dan interaksi aktif dengan para peserta pelatihan.

Dengan diselenggarakannya pelatihan ini, diharapkan masyarakat dapat memanfaatkan kesempatan mendapatkan pengetahuan dan pemahaman tentang pentingnya pengemasan, labelling, dan business plan produk untuk selanjutnya dapat diterapkan oleh peserta dalam mengembangkan usahanya.

Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan pelatihan pengemasan, labelling, dan business plan produk kompos padat bagi kelompok masyarakat dusun Brau, kota Batu diawali dengan koordinasi dengan mitra yaitu Koperasi Margo Makmur Mandiri yang menaungi peternak-peternak sapi di dusun Brau. Koordinasi diawali dengan kesediaan Koperasi Margo Makmur Mandiri menjadi mitra untuk kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat tahun 2024 (Lampiran 3). Kegiatan PKM ini merupakan tindak lanjut dari kegiatan PKM yang dilakukan pada tahun 2023 dengan mitra yang sama, yakni Koperasi Margo Makmur Mandiri. Pada tahun 2023, tim PKM melakukan pelatihan kepada warga Brau terkait pengolahan limbah peternakan menjadi kompos padat. Warga telah berhasil dan telah terbekali keterampilan terkait pembuatan kompos padat dengan memanfaatkan EM4 sebagai sumber bakteri penyubur tanah dan molase sebagai sumber energi bagi bakteri dalam proses dekomposisi untuk menghasilkan pupuk. Upaya selanjutnya yang perlu dimiliki oleh warga Brau adalah kemampuan dalam mengemas produk, serta merencanakan bisnis produk kompos padat yang telah diberikan pada tahun 2023. Oleh karena itu, diperlukan upaya tindak lanjut terkait hal ini.

Pada PKM yang diselenggarakan Sabtu, 3 Agustus 2024, warga Brau dibekali dengan ketrampilan dan pengetahuan dalam hal pengemasan, labelling, dan business plan produk kompos padat. Kegiatan pelatihan dibagi menjadi dua, yakni penyampaian materi dan praktik mandiri. Materi yang disampaikan yaitu mengenai pengantar kewirausahaan dan teknik pengemasan oleh narasumber dari pakar ilmu strategi pemasaran, Prof. Dr. Sri Setyo Iriani, S.E., M.Si.

Materi ini disampaikan oleh seorang narasumber yang berkompeten di bidang ilmu strategi pemasaran, yang bertujuan untuk memberikan wawasan dan keterampilan kepada peserta pelatihan dalam memasarkan produk kompos padat secara lebih efisien dan tepat sasaran. Penyampaian materi dimulai dengan penekanan pada pentingnya mengenali pasar sasaran. Narasumber menjelaskan bahwa sebelum memasarkan produk, sangat penting untuk mengetahui siapa yang akan menjadi konsumen atau pelanggan dari produk kompos padat ini. Beliau mengajak peserta untuk berpikir secara lebih luas mengenai potensi pasar, baik pasar lokal maupun pasar lebih luas, yang bisa melibatkan petani, pekebun, atau bahkan pihak industri yang membutuhkan bahan baku organik untuk produksi mereka.

Dalam materi tersebut, narasumber juga mengulas konsep dasar pemasaran seperti: Segmentasi pasar, Targeting, dan Positioning (STP). Beliau memberikan contoh yang relevan dengan konteks Dusun Brau, seperti bagaimana peserta bisa memanfaatkan keunikan produk kompos padat buatan lokal mereka sebagai keunggulan kompetitif di pasar. Misalnya, kompos padat yang diproduksi dari bahan baku organik lokal memiliki nilai jual sebagai produk yang ramah lingkungan, dan dapat diterima dengan baik oleh konsumen yang peduli dengan keberlanjutan dan ekologi.

Selanjutnya, narasumber mengajarkan teknik dalam pengemasan dan labeling produk seperti pada Gambar 4.1, yang merupakan bagian dalam memasarkan produk dengan baik. Beliau menjelaskan bahwa pengemasan tidak hanya berfungsi untuk melindungi produk, tetapi juga sebagai daya tarik visual yang dapat meningkatkan minat beli konsumen. Pemilihan warna, desain, dan informasi yang tertera pada label harus sesuai dengan karakter produk dan segmentasi pasar yang ingin dijangkau. Misalnya, kompos padat dengan label yang mencantumkan manfaat ekologis dan cara penggunaan yang jelas akan lebih mudah dipahami oleh konsumen dan meningkatkan kepercayaan terhadap kualitas produk tersebut.



Gambar 1. Penyampaian materi pengemasan, labelling, dan business plan oleh Pakar Ilmu Strategi Pemasaran, Prof. Dr. Sri Setyo Iriani, S.E., M.Si.

Materi selanjutnya yaitu pada penyusunan business plan sebagai bagian penting dalam membangun bisnis yang berkelanjutan. Narasumber memaparkan komponen-komponen utama dalam sebuah business plan yang baik, antara lain visi dan misi usaha, analisis pasar, strategi pemasaran, dan rencana keuangan. Beliau menekankan pentingnya memiliki perencanaan yang matang untuk menjamin kelangsungan usaha jangka panjang. Dengan memiliki business plan yang jelas, kelompok masyarakat Dusun Brau dapat lebih mudah mencari peluang pendanaan atau bekerjasama dengan pihak lain, baik itu lembaga pemerintah, swasta, ataupun pihak-pihak yang tertarik dengan produk kompos padat yang mereka hasilkan.

Selain itu, narasumber memberikan studi kasus tentang keberhasilan bisnis produk berbasis kompos dan pupuk organik yang telah dilakukan di tempat lain, baik di tingkat lokal maupun nasional. Studi kasus ini dimaksudkan untuk memberikan gambaran nyata kepada peserta pelatihan mengenai bagaimana strategi pemasaran yang tepat dapat meningkatkan permintaan pasar dan memperluas jangkauan produk. Narasumber juga mengingatkan bahwa dalam menjalankan pemasaran, penting untuk terus berinovasi dan tidak takut untuk mencoba metode baru yang lebih efektif, misalnya pemanfaatan media sosial atau platform digital untuk memperkenalkan produk secara lebih luas.

Di akhir sesi, narasumber mengajak para peserta untuk diskusi interaktif, bertanya jawab mengenai tantangan yang mereka hadapi dalam pemasaran produk kompos padat di lingkungan mereka. Narasumber memberikan umpan balik dan solusi yang aplikatif terhadap setiap pertanyaan yang diajukan, seperti bagaimana cara membedakan produk mereka dari pesaing, serta strategi promosi yang dapat dilakukan dengan anggaran yang terbatas.

Dengan demikian, melalui penyampaian materi yang jelas dan berbasis pada praktik nyata, para peserta pelatihan tidak hanya mendapatkan pengetahuan tentang teori pemasaran, tetapi juga keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan dalam usaha mereka. Hal ini diharapkan dapat mendorong para peserta untuk lebih percaya diri dalam mengelola dan memasarkan produk kompos padat mereka, serta membantu mereka mengembangkan usaha secara berkelanjutan dengan strategi yang tepat.

Pada kegiatan yang kedua yakni demonstrasi dan praktik mandiri pengemasan produk kompos padat oleh tim PKM ke peserta. Pada sesi pelatihan yang diselenggarakan oleh tim, salah satu tahapan yang penting adalah demonstrasi pengemasan produk kompos padat, yang bertujuan untuk memberikan keterampilan praktis kepada masyarakat Dusun Brau agar mereka dapat mengemas produk mereka dengan cara yang baik, efisien, dan menarik bagi konsumen. Pengemasan produk yang tepat tidak hanya penting untuk menjaga kualitas produk tetapi juga dalam hal pemasaran produk itu sendiri. Adapun beberapa hal yang dilakukan yaitu:

1. Pengenalan bahan dan alat yang digunakan

Sebagai langkah pertama, tim PKM menjelaskan secara rinci mengenai bahan-bahan yang diperlukan untuk pengemasan. Tim memberikan contoh bahan pengemas yang mudah ditemukan, seperti kantong plastik, dan bahan-bahan alami lainnya. Selain itu, tim juga memperkenalkan alat-alat yang digunakan untuk pengemasan, seperti timbangan digital untuk menentukan berat produk, alat penyegel kemasan (sealer), dan alat penanda label.

2. Proses demonstrasi pengemasan

Setelah bahan dan alat diperkenalkan, tim PKM melanjutkan dengan demonstrasi langkah demi langkah cara mengemas produk kompos padat. Proses dimulai dengan penimbangan produk kompos padat, yang sangat penting untuk memastikan setiap kemasan memiliki berat yang sesuai dan konsisten. Timbangan digital digunakan untuk memastikan akurasi, karena konsumen cenderung menghargai transparansi dalam hal berat produk yang mereka beli.

3. Pemberian label pada produk

Langkah selanjutnya dalam pengemasan adalah penandaan label pada kemasan. Tim PKM menekankan pentingnya label yang jelas dan informatif, karena label merupakan salah satu aspek yang sangat memengaruhi keputusan beli konsumen. Dalam demonstrasi ini, tim menjelaskan bagaimana cara membuat label yang menarik dan mengandung informasi yang penting, seperti nama produk, berat bersih, manfaat produk, cara penggunaan, serta logo atau identitas usaha mereka. Contoh label yang baik adalah label yang tidak hanya memuat informasi tentang produk, tetapi juga memberi kesan profesional dan terpercaya. Tim PKM juga menunjukkan bagaimana menyesuaikan desain label dengan karakteristik produk dan segmentasi pasar. Misalnya, untuk produk kompos padat yang ramah lingkungan, label bisa mencantumkan tanggal kadaluwarsa sampai dengan info tentang keberlanjutan atau sertifikasi organik, yang akan menarik bagi konsumen yang peduli dengan lingkungan.

4. Praktik mandiri oleh masyarakat

Setelah demonstrasi, peserta pelatihan diberi kesempatan untuk melakukan praktik mandiri. Masyarakat Dusun Brau diajak untuk mengemas produk kompos padat mereka sendiri, mulai dari menimbang, memasukkan produk ke dalam kemasan, menyegel, hingga memberi label. Selama praktik mandiri ini, tim PKM memberikan bimbingan langsung, memastikan bahwa setiap langkah dilakukan dengan benar dan efektif. Peserta diberi kesempatan untuk bertanya dan berdiskusi mengenai permasalahan dalam proses pengemasan.

Sebagai bagian dari upaya untuk mengevaluasi efektivitas pelatihan pengemasan, labelling, dan business plan produk kompos padat yang telah dilakukan di Dusun Brau, Kota Batu, tim PKM menyelenggarakan pengisian angket respon peserta di akhir kegiatan. Angket ini dirancang untuk memperoleh masukan langsung dari peserta mengenai berbagai aspek pelatihan, mulai dari materi yang disampaikan, metode pengajaran, hingga manfaat yang dirasakan oleh peserta. Tujuan dari pengisian angket ini adalah untuk menilai sejauh mana kegiatan tersebut berhasil memenuhi tujuan dan ekspektasi yang telah ditetapkan, serta untuk memberikan gambaran tentang area yang masih memerlukan perbaikan atau pengembangan lebih lanjut.



Gambar 2. Pengisian angket oleh peserta PKM

Kegiatan demonstrasi dan praktik mandiri pengemasan produk kompos padat ini diberikan kesimpulan mengenai pentingnya pengemasan yang tepat dalam meningkatkan daya saing produk. Tim PKM menegaskan bahwa pengemasan yang baik tidak hanya menjaga kualitas produk, tetapi juga berperan dalam membangun citra merek dan menarik perhatian konsumen. Dengan keterampilan yang diperoleh selama pelatihan ini, masyarakat Dusun Brau diharapkan dapat mengemas produk kompos padat mereka secara lebih profesional, meningkatkan nilai jual produk, dan memperluas pasar mereka dengan lebih efektif.

Hasil pengisian angket respon peserta digunakan sebagai bentuk evaluasi tim PKM terhadap kegiatan pelatihan mengenai tingkat keberhasilan program pengabdian ini. Berdasarkan hasil angket yang diisi oleh peserta, dapat disimpulkan bahwa mayoritas peserta merasa puas dengan pelatihan yang diberikan. Hasil pengisian angket respon peserta adalah sebagaimana ditampilkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Penilaian Respon Peserta tentang Pelaksanaan Kegiatan

No.	Aspek Penilaian	Sangat Menarik	Menarik	Cukup	Tidak Menarik	Ya	Tidak
1.	Materi pelatihan	37%	36%	27%	-		
2.	Penyajian materi	30%	40%	30%	-		
3.	Pelaksanaan pelatihan	55%	27%	18%	-		
4.	Pengetahuan baru					91%	9%

Berdasarkan hasil respon menunjukkan bahwa peserta memberikan apresiasi yang baik terhadap materi, penyampaian materi, maupun pelaksanaan pelatihan. Sebagian besar peserta latih merasa bahwa semua aspek sangat menarik dan merupakan pengetahuan baru (91% responden). Secara keseluruhan, hasil angket menunjukkan bahwa pelatihan ini telah berhasil mencapai tujuan utama dalam meningkatkan keterampilan peserta. Selain itu, masukan dari peserta tentang materi dan metode pelatihan juga memberikan arahan untuk pengembangan program serupa di kegiatan PKM tahun selanjutnya.

Kesimpulan

Kegiatan Pelatihan Pengemasan, *Labeling*, dan *Business Plan* Produk Kompos Padat di Dusun Brau, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu telah terlaksana dengan baik, memberikan manfaat menambah pengetahuan dan keterampilan bagi para peserta. Topik pelatihan ini merupakan hal yang baru bagi para peserta.

Daftar Pustaka

- Adisasmito, Wiku. 2008. "Analisis Kebijakan Nasional MUI dan BPOM dalam Labeling Obat dan Makanan". Jurnal Kebijakan Nasional MUI dan BPOM Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Indonesia.
- Handini, Y. D., Suhartono, S., &Wahjuni, S. (2017). Kegiatan Pelabelan, Pengemasan Dan Pemasaran Kerupuk Dan Rengginang Panarukan Situbondo. Referensi: Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi, 4(2), 68–81.
- Herawati, A. & Listyawati, L. (2017). herawati.pdf. Dedication: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat IKIP PGRI Jember, 1(2), 102–109.
- Sa'diyah, H. (2020). Inovasi Pengemasan Dan Pelabelan Dalam Meningkatkan Daya Saing. Al-Iqtishady: Jurnal Ekonomi Syariah, 1(2), 56–67.
- Susetiarsi, (2012). Kemasan Produk Ditinjau dari Bahan Kemasan, Bentuk Kemasan dan Pelabelan pada Kemasan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian pada Produk Minuman Mizone di Kota Semarang. Jurnal STIE Semarang, 4(3).